

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Das KI-Playbook für den Gerüstbau

Wie du im KI-Zeitalter einen Gerüstbau-Betrieb führst

— und werde der Gerüstbauer, den die Bauunternehmer immer wieder anrufen.

DAS KOMPLETTE SYSTEM · KEIN BLABLA · FREI ZUM TEILEN

THE EVERYTHING

Lies das zuerst

Vor zehn Jahren hieß ein ordentlicher Gerüstbau-Betrieb: jemand am Telefon, ein Buchhalter, und trotzdem den Aufbaupreis, die Wochenmiete und den Abbau auf einem Zettel im LKW zwischen zwei Baustellen ausgerechnet.

Heute beantwortet ein kleiner Gerüstbauer mit dem richtigen Setup jeden Anruf des Bauunternehmers im Moment, in dem er eingeht, kalkuliert Aufbau-und-Miete gerade heraus, hält sein Material draußen und am Verdienen, und macht aus einer Handvoll Bauunternehmer eine Pipeline wiederkehrender Mieten — während eine größere Truppe quer durch die Stadt noch Mailboxen zurückruft. Und er verbringt keine Nacht mit Papierkram.

Er ist nicht klüger als du. Er ist kein besserer Gerüstbauer. Und schon gar kein Computer-Mensch — einen der Besten, die wir gesehen haben, haben wir vor zwei Jahren noch mit dem Rechnen der Miete auf einem Block auf dem Beifahrersitz erwischt. Er hat nur eines vor allen anderen begriffen: **die langweilige Hälfte des Betriebs** — die Anfragen, das Nachfassen, die ehrlichen Angebote, die Aufbautermine, die Miete und der Abbau, die Kennzeichnungs- und Übergabe-Unterlagen — kann sich jetzt selbst erledigen. Also steckte er seine Kraft dahin, wo das Geld ist: auf die Werkzeuge, und darin, der zuverlässige Gerüstbauer zu werden, den ein paar gute Bauunternehmer immer wieder anrufen und quer durch ihre Gewerke weiterempfehlen.

Das ist das Playbook, wie er das macht. Keine „50 Prompts zum Kopieren“. Kein Tech-Bro-Geschwätz. Das echte System — wie du es denkst, was du aufsetzt, in welcher Reihenfolge, und die Fehler, an denen gute Gerüstbauer aufgeben, bevor es zündet. Lies es von vorn bis hinten und du führst einen strafferen, profitableren Gerüstbau-Betrieb als jetzt, selbst wenn du nie einen Cent für Software aus gibst.

EIN KLARES WORT DAZU, WAS DEINS BLEIBT

Nichts hier entscheidet, wie ein Gerüst gebaut wird, gibt es frei oder ersetzt die Kolonne, die es aufbaut — und es ersetzt nie deinen Blick auf die Baustelle, deine Fachkunde oder die Regeln, nach denen du arbeitest. Es trägt den Papierkram. Ob der Zugang, die Komplexität oder der Untergrund eines Auftrags ihn zu einem größeren Aufbau machen, entscheidest du vor Ort; was er wirklich kostet und wie lange er steht, ist dein Urteil, keine Zahl, die ein Computer erfindet; wessen Sache eine Verlängerung ist, bleibt ein Gespräch, das du mit dem Bauunternehmer führst; und die Sicherheit des Gerüsts — von einer befähigten Kolonne aufgebaut, gekennzeichnet, freigegeben und während der Standzeit wiederkehrend geprüft — binden die Regeln und bleibt bei dir und deiner Kolonne. Das alles bleibt deins, von vorn bis hinten.

Was drin ist

01 Das neue Spielfeld

Die 3 Dinge, an denen ein Bauunternehmer dich misst — und warum zuerst zu antworten den Auftrag gewinnt, bevor du auf der Baustelle stehst.

02 Denk KI-zuerst

Hör auf, KI an alte Gewohnheiten zu schrauben. Zeichne den Betrieb neu, mit der KI zuerst an allem.

03 Nie wieder einen Auftrag verpassen

Antworte dem Bauunternehmer zuerst, buch den Aufbau, und werde der Feste, den er jedes Mal anruft.

04 Kalkulier den Aufbau und die Miete gerade heraus

Der dreiteilige Preis, die Mietbedingungen vorab, und warum ein kurzer Blick einen kniffligen Auftrag festmacht.

05 Beahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Der Aufbau, die Wochenmiete und der Abbau — pünktlich gestellt, keine überraschende Verlängerungsrechnung.

06 Das Postfach, das sich selbst führt

Sortiert, entworfen, und dein Geld im Blick — sogar dir am Steuer vorgelesen.

07 Dein digitaler Büroleiter

Das Morgen-Briefing, die Projektakten und die Kennzeichnungs- und Übergabe-Unterlagen, die sich selbst bauen.

08 Wirk doppelt so groß, wie du bist

Alles gebrandet, der Zuverlässigkeitsbeweis, und die Spirale aus Wiederholungsmiete und Gewerke-Empfehlung.

09 Die Umstellung in 30 Tagen

Eine Woche nach der anderen, das Vertrauens-Rad, und Material-Bereitschaft nutzen — nie ein falsches „nur heute“.



Der 2-Minuten-Leck-Check

Finde genau, wo du Bauunternehmer verlierst — und was du zuerst reparierst.

01

CHAPTER ONE

Das neue Spielfeld

Ein Bauunternehmer, der wegen Gerüst herumtelefoniert, sieht dein Material nicht und schaut deiner Kolonne nicht bei der Arbeit zu. Er misst dich an dem, was er erreicht — und genau da verlieren die meisten Gerüstbauer still die besten Bauunternehmer des Jahres.

Dein Kunde ist kein nervöser Häuslebauer — es ist ein Bauunternehmer, Dachdecker, Maler oder Verputzer mit eigenem Bauzeitenplan, der das Gerüst schnell, sicher und zu vertrauenswürdigen Bedingungen braucht, damit seine Gewerke an die Wand kommen. Und das macht den verpassten Anruf so teuer: er ruft an, weil sein Bauablauf *jetzt* Gerüst braucht. Der Auftrag geht an den, der drei Dinge zuerst richtig macht:

- 1 Bist du rangegangen — und hast eine gerade Zahl genannt?** Der erste Gerüstbauer, der abnimmt und Aufbau-und-Miete nennt, gewinnt den Auftrag. Lass es durchläuten, während du oben auf einer Lage bist, und er ruft die nächste Truppe — und zieht vielleicht seinen ganzen Auftragsstrom mit.
- 2 Kommst du an, wenn du es sagst, und ist es sicher?** Ein Bauunternehmer braucht den Aufbau am Tag gehalten und das Gerüst von einer befähigten Kolonne aufgebaut, gekennzeichnet und freigegeben, damit er seine Leute daraufstellen kann. Zuverlässig und sicher schlägt billig und unzuverlässig jedes Mal.
- 3 Bist du gerade bei der Miete?** Die Wochenmiete, wie lange angenommen wird, dass es steht, was eine Verlängerung kostet — vorab. Ein vages Angebot, das später eine große Verlängerungsrechnung springt, verliert den Bauunternehmer für immer.

Fällt dir auf, worum keins davon geht? Die günstigste Wochenmiete. Alle drei drehen sich um Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und Geradheit — genau das Zeug, das am Ende eines Tages auf den Werkzeugen leicht liegen bleibt. Und die Gegenseite läuft längst auf KI. Die Frage ist nicht, ob KI in den Gerüstbau kommt — sondern ob sie für dich oder gegen dich arbeitet.

Die gute Nachricht? Zum ersten Mal begünstigt die Technik den Kleinen. Die großen Firmen, die das Gewerk aufkaufen, laufen mit Komitees, Rollouts und Schulungen. Du kannst dich an einem Dienstag entscheiden und am Freitag zuerst antworten. Das Spielfeld hat sich gerade gedreht: der kleine, zuverlässige Gerüstbauer kann jetzt aussehen und leisten wie die nationale Truppe — ohne die Gemeinkosten, und ohne dass ein Bauunternehmer je auf eine Mailbox stößt, wenn er jetzt Gerüst braucht.

„Aber ich bin kein Computer-Mensch“

Sind die Besten auch nicht. Einer der schnellsten Umsteiger, den wir gesehen haben, ist ein Betriebsinhaber mit 26 Jahren auf den Werkzeugen, der erst vor drei Jahren einen Computer angefasst hat. Seine Worte: **„Kümmer dich nicht um die Rechtschreibung. Kümmer dich nicht um die Grammatik.“** Wenn du eine Nachricht schicken oder eine Sprachnachricht hinterlassen kannst, kannst du alles aus diesem Playbook führen. Sagen zu können, was du willst, ist die neue Anforderung — und Gerüstbauer, die einen Bauunternehmer täglich durch Höhe, Zugang und Miete führen, können das schon gut.

200–800

€

+ pro Monat

Was Software für Auftragsverwaltung und Miet-Nachverfolgung üblicherweise kostet — und dich trotzdem tippen und hinterherlaufen lässt. Ein Inhaber zahlte tausend Euro im Monat für Werkzeuge, die sein Team kaum nutzte. Alles in diesem Playbook ersetzt entweder diese Ausgabe oder lässt sie ihren Wert verdienen.

Die Firmen dreimal so groß wie du sind langsam, weil sie groß sind. Das ist deine Lücke. In diesem Playbook geht es darum, durchzugehen.

02

CHAPTER TWO

Denk KI-zuerst

Bevor wir ein einziges Werkzeug anfassen, müssen wir reparieren, wie du darüber denkst — denn der größte Fehler ist nicht, die falsche Software zu kaufen. Es ist, die KI an deine alte Arbeitsweise zu schrauben und sich zu wundern, dass sich nichts ändert.

Jeder Prozess in deinem Betrieb baute auf einer Annahme: dass ein Mensch jeden Schritt tun muss. Jemand nimmt den Anruf des Bauunternehmers ab. Jemand rechnet den Aufbaupreis und die Wochenmiete aus. Jemand behält im Blick, wer noch auf Miete steht und wer zum Abbau fällig ist. Dein ganzer Tag ist um diese Annahme gebaut — und diese Annahme ist gerade gestorben.

Automatisier nicht deinen alten Prozess. Zeichne ihn neu — mit der KI zuerst an allem und dir als Aufsicht. Drei Denkverschiebungen:

Verschiebung eins — delegier Ergebnisse, nicht Schritte

Hör auf zu denken „welche Knöpfe drücke ich“. Du sprichst jetzt mit deinem Betrieb wie mit einem guten Polier: sag das Ergebnis, lass ihn die Schritte finden. Ein Inhaber ordert Material mit einer Nachricht vom Tresen des Händlers nach — „nehm Beläge und Kupplungen für den Nguyen-Auftrag mit“ — und die Bestellung, die Ausgabe und die Bücher sortieren sich selbst.

Verschiebung zwei — KI zuerst, du danach

Die KI macht den ersten Durchgang von allem, und du bestätigst, feilst nach oder überstimmst. Das Angebot ist entworfen, bevor du dich hinsetzt. Ein Kunde beschrieb es so: „**Neun von zehn Mal ist es perfekt. Einfach — ja, senden.**“ Dein Job schrumpft auf zehn Sekunden Urteil, nicht vierzig Minuten Tippen.

Verschiebung drei — Korrekturen sind Investitionen

Mit normaler Software korrigierst du denselben Fehler für immer. Mit KI korrigierst du ihn einmal. Sag ihr, dass ein Standardangebot immer den Aufbau, die Wochenmiete und den Abbau trennt und benennt, was eine Verlängerung kostet, dass ein Auftrag mit hartem Zugang einen kurzen Blick vor einer Festzahl braucht, und dass du nie die Sicherheit des Gerüsts schneidest, um eine Rate zu drücken — sie antwortet: „**Das merke ich mir ab jetzt.**“ Jede Korrektur summiert sich. Nach sechs Monaten kalkuliert sie wie du, schreibt wie du und kennt deine Regeln — weil du es ihr einmal beigebracht hast.

Die Neu-Denk-Übung

Geh deinen Betrieb durch und stell zu jeder Interaktion eine Frage: „Wie sähe das aus, wenn die KI es zuerst anfassen würde?“

INTERAKTION	DIE ALTE ART	KI-ZUERST
Bauunternehmer ruft an, während du oben auf einer Lage bist	Mailbox. Er ruft den nächsten Gerüstbauer.	Beantwortet und qualifiziert, Aufbautermin gebucht — eine gerade Aufbau-plus-Miete-Zahl bis zum Morgen entworfen.
Ein Bau auf dem Gerüst überzieht	Du merkst es bei der Rechnung, peinliches Hinterherlaufen.	Verlängerte Standzeit früh markiert, dem Bauunternehmer gesagt, was sie kostet, bevor die Rechnung kommt.
Die neue Preisliste des Händlers kommt	Unter 200 Mails begraben. Alte Preise im nächsten Angebot.	Herausgezogen, auf deine Preise angewandt — „Beläge und Kupplungen auf sechs Zeilen hoch.“
Ein Auftrag ist fertig	Gerüst steht, noch auf Miete, Material tot.	Abbau am Tag markiert, an dem sie fertig sind, Abbau gebucht, Material auf den nächsten Auftrag umgesetzt.

Jedes Kapitel ab hier ist nur diese Übung, angewandt auf einen Teil deines Betriebs.

03

CHAPTER THREE

Nie wieder einen Auftrag verpassen

Fangen wir mit dem Leck an, das dich am meisten kostet und am wenigsten wehtut — weil du die Rechnung nie siehst.

Die wertvollste Arbeit im Gerüstbau kommt nicht als Notfall und nicht als nervöser Häuslebauer. Sie kommt als Anruf von einem Bauunternehmer, dessen Bauablauf jetzt Gerüst braucht — und sie ist verderblich auf eine brutale Weise: wer zuerst rangeht, gewinnt den Auftrag, und wer langsam ist, bekommt keine zweite Chance, weil der Bauunternehmer den nächsten Gerüstbauer auf der Liste anruft. Der Anruf brummt um 16 Uhr im LKW, während du oben auf einer Lage mitten im Aufbau bist. Er läutet durch. Der Bauunternehmer ruft die nächste Truppe, bucht den Aufbau bei ihr, und jetzt sind sie der Feste. Weg — und nicht nur dieser Auftrag, vielleicht jeder Auftrag, den dieser Bauunternehmer als Nächstes hat.

Zuerst dran

gewinnt den Bauunternehmer

Ein Bauunternehmer ruft an, weil sein Bauablauf jetzt Gerüst braucht. Ein verpasster Anruf ist kein aufgeschobener Verkauf — es ist der Auftrag, und oft die ganze Pipeline hinter diesem Bauunternehmer, dem überreicht, der rangegangen ist. Und langsame Antwort zieht dein Suchranking runter, also kostet sie dich auch den nächsten.

Der Bauunternehmer, der bereit ist zu buchen, hinterlässt keine Mailbox-Nachricht. Er ruft die nächste Truppe. Die Mailbox ist, wo die besten Beziehungen des Jahres sterben. Die KI-zuerst-Lösung ist größer — denn eine Anfrage sind eigentlich zwei Probleme.

Problem eins — der Anruf, den du nicht annehmen konntest

Eine KI-Empfangskraft antwortet im Namen deines Betriebs, rund um die Uhr, klingt ruhig und normal am Telefon, und erfasst jedes Detail — wo die Baustelle ist, die Höhe und der Zugang, wie lange es gebraucht wird, Absturzsicherung oder ein voller Aufbau — während du oben auf einer Lage oder im Bett bist. Und sie tut das, was den Auftrag gewinnt: sie antwortet zuerst, jedes Mal, damit du der Gerüstbauer bist, der den Aufbau bucht, während die anderen noch auf der Mailbox sind.

Problem zwei — die Beziehung, die keiner aufgebaut hat

Ein Gerüstbau-Geschäft wird nicht auf einem Auftrag gewonnen — es wird gewonnen, indem du der Feste von ein paar guten Bauunternehmern wirst. Die meisten Gerüstbauer geben ein Angebot ab und denken nie darüber hinaus. Der, der jedes Mal zuerst antwortet, ankommt, wenn er es sagt, und zügig abbaut, ist der, den dieser Bauunternehmer für den nächsten Auftrag anruft, und den danach, und den er seinem Dachdecker und seinem Maler ans Herz legt.

- ✓ Jede Anfrage im Namen deines Betriebs beantwortet — auch um 18 Uhr, auch am Sonntag, auch in der Woche, in der jeder Bauunternehmer in der Stadt gleichzeitig Gerüst braucht.
- ✓ Ein durchsuchbarer Datensatz jedes Anrufs — „was haben wir zur Miete und zum Aufbautermin für den Rossi-Auftrag vereinbart?“
- ✓ Nachfassaktionen, die dich vor den Bauunternehmern halten, die zählen — damit du bei ihrem nächsten Auftrag der Gerüstbauer bist, den sie anrufen, keine Nummer, die sie verloren haben.
- ✓ Auftragsdetails aus der Anfrage — Baustelle, Höhe, Zugang, wie lange gebraucht — fließen direkt in den Auftrag, nicht dreimal getippt.

Das Telefon hört auf, das zu sein, was dich die besten Bauunternehmer kostet, und wird das, was den Aufbau bucht — und dich zu dem Festen macht, den sie jedes Mal anrufen.

04

CHAPTER FOUR

Kalkulier den Aufbau und die Miete gerade heraus

Der Gerüstbau hat eine Kalkulationsform, die die meisten Gewerke nicht haben: es ist nie ein Pauschalbetrag. Es ist ein Aufbaupreis, plus Wochenmiete für jede Woche, die es steht, plus ein Abbaupreis — und das Geld lebt wirklich in dieser Miete.

Aufbau + Miete

+ Abbau

Ein Gerüstauftrag ist drei Teile, kein Preis: die einmalige Gebühr fürs Aufstellen (gesetzt von Höhe, Zugang und Komplexität), die Wochenmiete für jede Woche, die es steht, und die Gebühr fürs Abbauen. Plätze es zu einer einzigen Zahl und der Bauunternehmer kann seinen eigenen Bau nicht kalkulieren — und du lässt die Tür offen für den Vertrauenskiller dieses Gewerks: eine überraschende Verlängerungsrechnung, wenn der Bau länger läuft als jemand gesagt hat. Benenn die drei Teile, und benenn, was eine Verlängerung kostet, und du bist der Gerüstbauer, dem er traut.

Für einen Standardauftrag — ein eingeschossiger Dachumbau, ein gerader Lauf — kannst du oft eine grobe Zahl am Telefon geben. Aber Zugang, Komplexität, wie lange es steht und der Untergrund können sie stark bewegen, und der ehrliche Zug ist, das zu sagen: gib den Richtwert, dann mach einen kniffligen Auftrag mit einem kurzen Blick fest. Eine feste Endzahl für einen Auftrag mit hartem Zugang oder komplexer Form ungesehen ist kein Selbstbewusstsein — es ist, wie du eine harte Arbeit für einen weichen Preis machst.

KI-zuerst-Kalkulation macht das leicht: die KI *qualifiziert* den Auftrag, bevor eine Kolonne rollt. So sieht das heute in einem echten Gerüstbau-Betrieb aus.

- ✓ **Sie stellt zuerst die richtigen Fragen.** Aus der Anfrage arbeitet die KI durch, was den Preis wirklich setzt — die Baustelle, die Höhe und die Lagen, der Zugang, wie lange es gebraucht wird, Absturzsicherung oder ein Raumgerüst — damit du gerade kalkulierst und nur dort einen Blick buchst, wo du einen brauchst.
- ✓ **Sie kalkuliert aus DEINER Struktur.** Füttere sie mit deinen alten Aufträgen und sie lernt deine Aufbaupreise, deine Wochenmiete und deine Zugangs-Aufschläge — und gibt eine gerade dreiteilige Zahl mit benannten Mietbedingungen, keine flache Zahl, die die Verlängerung versteckt.
- ✓ **Sie fängt, was du vergessen hast.** Sie wird nicht müde und lässt nicht die Verlängerungsrate weg, den Aufschlag für engen Zugang, oder die Tatsache, dass eine komplexe Form die ganze Methode ändert.

Die Verlängerung

die Überraschung, die du nicht springst

Hier der Vertrauenskiller dieses Gewerks: ein Anbieter nennt einen Aufbaupreis und eine Wochenmiete, bleibt vage, wie lange es steht, und trifft dann — wenn der Bau des Dachdeckers drei Wochen überzieht — den Bauunternehmer mit einer großen Verlängerungsrechnung, die er nie kommen sah. So wird aus einem Stamm-Bauunternehmer ein Einzelauftrag. Der ehrliche Gerüstbauer nennt die Wochenmiete, wie lange das Angebot annimmt, dass es steht, was die Verlängerungsrate ist, und wessen Sache eine Verzögerung ist — vorab, bevor sie eintritt. Gerade über die Verlängerung schlägt ein Angebot, das sie versteckt.

Der kurze Blick auf einen kniffligen Auftrag ist keine Hürde — er ist der Verkauf

Für einen Auftrag mit hartem Zugang, komplex oder mit langer Standzeit ist der Zug: gib den Richtwert und mach ihn mit einem kurzen Blick fest, bevor du die Zahl festlegst. Richtig gerahmt ist das keine Verzögerung — es sagt einem Bauunternehmer, dass du seinen Auftrag nicht unterkalkulierst und dann mit dem Hut in der Hand für mehr zurückkommst. „Ich gebe dir jetzt eine Zahl und mache sie fest, wenn ich den Zugang gesehen habe, damit die Zahl, die ich dir gebe, eine ist, auf der du deinen eigenen Bau kalkulieren kannst“ macht deine Ehrlichkeit zum Grund, warum sie dich gewählt haben.

Und dann das, was alle auslassen — vor dem Bauunternehmer bleiben. Eine Nachricht nach einem Auftrag: „Alles abgebaut und abgerechnet — hast du sonst noch was am Laufen?“ Diese eine Gewohnheit gewinnt mehr Wiederholungsmieten, als deine Rate zu senken je gewinnt. KI-zuerst ist dieses Nachfassen keine Sache, an die du dich erinnerst. Es ist eine Sache, die einfach passiert.

DER PUNKT IST NICHT DIE SOFTWARE

Es ist der Standard: die drei Teile gerade kalkulieren, benennen, was eine Verlängerung kostet, einen kniffligen Auftrag mit einem Blick festmachen, und der Zuverlässige bleiben, den der Bauunternehmer wieder anruft. Ein Gerüstbauer mit einem Block, der diesen Standard trifft, schlägt einen mit App, der es nicht tut. Die KI macht den Standard nur mühelos.

05

CHAPTER FIVE

Bezahlt werden ohne peinliches Hinterherlaufen

Du hast den Auftrag gewonnen. Jetzt musst du an das Geld — und im Gerüstbau ist das nie eine Rechnung. Da ist der Aufbau, die Wochenmiete, die die ganze Zeit läuft, in der es steht, und der Abbau — und ein Bauunternehmer, der eine Überraschung auf der Rechnung hasst.

Stell die Miete

jede Woche, keine Überraschung

Das Beruhigendste, was du für einen Bauunternehmer tun kannst, ist beim Geld gerade und stetig zu sein: der Aufbau gestellt, wenn er steht, die Wochenmiete gestellt, solange es steht, der Abbau, wenn es runterkommt — und das Verlängerungs-Gespräch geführt, *bevor* der Bau überzieht, nicht danach gesprungen. Eine überraschende Verlängerungsrechnung ist genau das Ding, das aus einem Stamm-Bauunternehmer einen Einzelauftrag macht. Stetiges, vorhersehbares Abrechnen ist nicht nur fair — es ist dein stärkster Grund, behalten zu werden.

Das Hinterherlaufen ist ein System-Problem, kein Menschen-Problem. Repariere das System und du hast das peinliche Gespräch nie wieder.

- 1 Stell den Aufbau in dem Moment, in dem er steht.** Ein „jetzt zahlen“-Link, wenn das Gerüst aufgebaut und freigegeben ist, schlägt „hier sind unsere Bankdaten“ — und bringt den größten Einzelteil des Auftrags früh unter Dach und Fach.
- 2 Lass die Wochenmiete automatisch laufen.** Miete planmäßig gestellt für jede Woche, die es steht, damit sich keiner erinnern muss — und der Bauunternehmer immer weiß, wo die Zahl steht.
- 3 Markier die Verlängerung, bevor sie beißt.** Läuft der Bau auf dem Gerüst lang, hört der Bauunternehmer früh, was die verlängerte Miete kostet — ein Gespräch, kein Hinterhalt bei der Rechnung.
- 4 Zieh den Ton nur an, wenn du musst.** Die meisten zahlen bei Erinnerung eins oder zwei. Du bleibst den ganzen Weg der Gute.

Geld ist Geld: das ist die eine Stelle, an der du die KI am Anfang kurz hältst. Sie entwirft, du bestätigst — bis du sie einen Monat lang richtig liegen gesehen hast.

06

CHAPTER SIX

Das Postfach, das sich selbst führt

Dein Postfach ist, wo still Geld ausläuft und Stress einläuft.

Händler-Abrechnungen, ein Bauunternehmer, der einen Aufbau Termin bestätigt, ein Bau, der lang läuft, Abbau-Anfragen, Kennzeichnungs- und Übergabe-Papiere, Preislisten-Updates, ein Dachdecker, der fragt, ob du ihn nächste Woche einschieben kannst — alles mit Werbung gemischt, alles kommt, während du oben auf einer Lage mit einer Kupplung in der Hand bist. Ein Inhaber startete mit einem Rückstau von 24.000 Mails: „Ich las eine Mail, sie ging verloren. Ich fand sie nicht mal wieder.“

KI-zuerst wird das Postfach zu etwas, das schon erledigt ist, wenn du hinschaust:

- ✓ **Sortiert.** Die drei Mails, die heute zählen, schwimmen nach oben, markiert mit dem Warum — „das ist der Bauunternehmer, der den Aufbau vorziehen will.“
- ✓ **Entworfen.** Routine-Antworten — „ja, wir machen Absturzsicherung“, „wir können es Donnerstag aufbauen“ — geschrieben und wartend. Du schaust, feilst, sendest.
- ✓ **Auf Abruf beantwortet.** „Was haben wir den Rossi-Auftrag für den Aufbau und die Wochenmiete kalkuliert?“ — und sie findet es sofort.

DER TEIL, DEN KEINER ERWARTET — SIE BEWACHT DEIN GELD

Weil die KI alles liest, fängt sie Dinge. Ein Betrieb: „Sie hat mir schon Tausende bei falsch bestelltem Material gespart — sie sagte, moment, nach deinen alten Aufträgen willst du wahrscheinlich das hier.“ Bei einem anderen hatte ein Lieferant versehentlich mit 50 % Abweichung fakturiert — automatisch markiert, bevor es bezahlt war.

07

CHAPTER SEVEN

Dein digitaler Büroleiter

Jeder Gerüstbau-Betrieb hat einen Büroleiter. Meist bist du das, schlecht, um 22 Uhr.

Eine Woche

kein Büro-Kram

Die Bürokraft eines Betriebs ging eine Woche in Urlaub. Der Inhaber: „Wir hatten sie eine Woche nicht im Büro, und es hat uns geholfen, ihren Job zu machen.“ Es wurde eine ihrer stärksten Wochen — nicht die Woche überstehen, eine der besten — weil das Nachfassen und das Hinterherlaufen nicht aufhörten, als sie aufhörte.

Das Morgen-Briefing

Bevor du den Schlüssel drehst: die heutigen Auf- und Abbauten in Reihenfolge, welches Gerüst zum Abbau fällig ist, welcher Bauunternehmer heute ein Nachfassen bekommen sollte, wem du für eine Miet-Zahlung hinterherlaufen musst, und die eine Kennzeichnung oder wiederkehrende Prüfung, die dich beißt, wenn du sie vergisst. Zwei Minuten mit einem Kaffee — und dein Polier weiß es auch.

Projektakten, die sich selbst bauen

Jedes Foto, jedes Angebot, jeder Aufbautermin und jede Mail heftet sich selbst an den richtigen Auftrag — damit, wenn der Bauunternehmer in drei Monaten wegen seiner nächsten Baustelle anruft, die ganze Geschichte da ist. Die Anfrage, der Zugang, den du notiert hast, die Mietbedingungen, die Kennzeichnungs- und Übergabe-Unterlagen — alles an einem Ort.

Der Papierkram ohne das Grauen

Der Kennzeichnungs-Datensatz, das Übergabeprotokoll, die Prüf-Erinnerungen, solange das Gerüst steht, der Abbau — angestoßen, gegen den Auftrag erfasst und dort gehalten, wo du es findest. Nie für dich erfunden, und nie ein Ersatz für deine eigene Fachkunde oder die Regeln, nach denen du arbeitest — nur davor bewahrt, verloren zu gehen.

08

CHAPTER EIGHT

Wirk doppelt so groß, wie du bist

Hier ein Geheimnis, auf das die Großen bauen, dass du es nicht weißt: das meiste an „professionell wirken“ — und „wirken wie ein Gerüstbauer, auf den ein Bauunternehmer sich verlassen kann“ — ist Präsentation, und Präsentation ist jetzt fast gratis.

Ein kleiner Gerüstbauer und ein Fünfzig-Mann-Laden können dasselbe makellose, gebrandete Angebot senden — und dieselbe schnelle Antwort, dieselben Kennzeichnungs- und Übergabe-Unterlagen, dieselben geraden Mietbedingungen und dieselben echten Bewertungen von Bauunternehmern zeigen. In einem Gewerk, in dem ein Bauunternehmer nur einen Gerüstbauer will, der rangeht, ankommt und seinen Bauablauf am Laufen hält, wird dem Kleinen, der zuverlässig und sicher wirkt, vertraut wie dem Großen — und er wird behalten.

Die Empfehlungsspirale — mit Absicht, nicht zufällig

- 1 Halten** — antworte zuerst, komm an, wenn du es sagst, bau zügig ab, und sei gerade bei der Miete, damit du der Gerüstbauer bist, den dieser Bauunternehmer für den nächsten Auftrag anruft, ohne herumzuschauen.
- 2 Bewerten** — bitte um die Google-Bewertung im Moment, in dem ein Bauunternehmer am glücklichsten ist, an dem Tag, an dem du sauber und pünktlich abgebaut hast, automatisch, mit dem Link. Bewertungen und schnelle Antwort heben dein Ranking — und ein Bauunternehmer, der einen Gerüstbauer wählt, stützt sich auf beides.
- 3 Empfehlen** — Gerüstbau sitzt im Zentrum eines Netzes von Gewerken, die dieselben Baustellen arbeiten. Der Bauunternehmer, der dich zuverlässig fand, legt dich seinem Dachdecker ans Herz; der Dachdecker sagt es dem Maler. Es ist das stärkste Empfehlungsnetz der Gewerke.
- 4 Weiterverkaufen** — das ist das ganze Spiel. Ein guter Bauunternehmer ist kein Auftrag, es sind wiederkehrende Mieten das ganze Jahr: die nächste Baustelle, und die danach. Alles ist in der Projektakte. Ein Nachfassen zur richtigen Zeit macht aus einem Bauunternehmer ein Jahrzehnt Arbeit.

FANG HEUTE AN — SOGAR OHNE TECHNIK

Bitte jeden Bauunternehmer um eine Bewertung an dem Tag, an dem du sauber abbaust, und stell immer die eine Frage, die die Leiter öffnet — „was hast du als Nächstes am Laufen, und wer sonst auf deinen Baustellen braucht Gerüst?“ Ein Bauunternehmer, der dich gerade ankommen sah, wenn du es sagtest, ist so empfänglich, wie du ihn je findest.

09

CHAPTER NINE

Die Umstellung in 30 Tagen

Alles oben funktioniert. Der Grund, warum die meisten Gerüstbauer es nicht zum Laufen bringen, ist, dass sie alles auf einmal versuchen, mitten im Auftrag überfordert sind und zur alten Art zurückkehren. Also: eine Sache nach der anderen, ohne die Arbeit zu stoppen.

- 1 Woche 1 — Stopf das größte Leck: den verpassten Anruf.** Jede Anfrage beantwortet und qualifiziert, eine gerade Aufbau-und-Miete-Zahl gegeben, der Aufbau gebucht. Das fängt sofort an, die ganze Übung zu bezahlen.
- 2 Woche 2 — Reparier die Kalkulation.** Die KI qualifiziert den Auftrag und gibt eine gerade dreiteilige Zahl mit benannten Mietbedingungen aus deiner Struktur; du korrigierst — und jede Korrektur ist eine Lektion, die sie behält. Kurzer Blick bei den kniffligen Aufträgen, Nachfassen nach jedem.
- 3 Woche 3 — Reparier das Bezahlwerden.** Der Aufbau gestellt, wenn er steht, die Wochenmiete planmäßig, die Verlängerung früh markiert, automatische Erinnerungen — mit dir, der alles Geld-Bezogene bestätigt, bis es sich die Leine verdient hat.
- 4 Woche 4 — Übergib das Backoffice.** Postfach sortiert und entworfen, Morgen-Briefing läuft, Projektakten und Kennzeichnungs-/Übergabe-Unterlagen bauen sich selbst, Bewertungen automatisch erbeten, der nächste Auftrag aus dem Gewerke-Netz geholt.

Warum alle vier? Weil ein Prozess allein nie nach viel aussieht. Drei ist, wo der „heiliger Strohsack“-Moment passiert — weil dann die Teile anfangen, miteinander zu reden. Der Anruf wird der Aufbau. Der Aufbau wird die Miete. Die Miete wird der Abbau, die Bewertung und der nächste Auftrag vom selben Bauunternehmer.

Das Vertrauens-Rad — wie du übergibst, ohne den Schlaf zu verlieren

Du gibst einem neuen Lehrling nicht am ersten Tag den LKW und einen Auftrag. Hier genauso:

- 1 **Wochen 1–2: sie fragt bei allem.** Jeder Mail-Entwurf, jedes Angebot — „das würde ich senden, okay?“ Du bestätigst, korrigierst, lehrst.
- 2 **Wochen 3–4: sie fragt beim Wichtigen.** Routine-Antworten gehen einfach raus; Geld, neue Bauunternehmer und alles mit Gewicht — Angebote, Mietbedingungen, Aufbautermine — brauchen noch dein Nicken.
- 3 **Ab dem zweiten Monat: sie fragt bei Ausnahmen.** Jetzt läuft sie, und du bekommst das Morgen-Briefing und die Flags. Du bist noch der Chef — du bist nur nicht mehr der Flaschenhals.

Die Fehler, an denen gute Gerüstbauer aufgeben, bevor es zündet

- ✓ **Alle vier Wochen auf einmal machen.** Nicht. Eine pro Woche. Jede sichert einen Gewinn, bevor du die nächste dazunimmst.
- ✓ **KI an den alten Prozess schrauben.** Wenn du noch jeden Auftrag in dieselbe alte Software tippst und die KI bittest zu „helfen“, hast du den Punkt verpasst. Zeichne den Prozess neu (Kapitel 2).
- ✓ **Nach falscher Dringlichkeit greifen.** Die unzuverlässigen Anbieter nutzen „unterschreib heute“. Du hast einen echten Hebel — Material-Bereitschaft: „wir haben es aufgebaut an dem Tag, an dem du es brauchst“ — also nutz den ehrlichen und lass ihn das Drücken machen.
- ✓ **Über die Rate konkurrieren.** In dem Moment, in dem du auf die günstigste Wochenmiete pitchst, bist du der unzuverlässige Einzelauftrag. Ein Bauunternehmer zahlt für einen Gerüstbauer, der rangeht, ankommt und seinen Bauablauf am Laufen hält — Zuverlässigkeit und gerade Mietbedingungen gewinnen die Wiederholung, nicht die niedrigste Zahl.



BEVOR DU DAS WEGLEGST

Der 2-Minuten-Leck-Check

Den meisten Gerüstbauern fehlt es nicht am Können — sie verlieren Bauunternehmer. Dein Geld liegt nicht in einer billigen Rate, sondern darin, der Feste von ein paar guten Bauunternehmern zu werden: wiederkehrende Mieten das ganze Jahr und Empfehlungen an jedes Gewerk. Zuerst antworten, zuverlässig sein, Material draußen und am Verdienen. Sei ehrlich — hak die an, die gerade wahr sind.

- ✓ Ich bin oft langsam bei Anrufen — und ich weiß nicht, wie viele Bauunternehmer mich die Verzögerung gekostet hat.
- ✓ Der Anruf eines Bauunternehmers klingelte durch — und er ging zum nächsten Gerüstbauer.
- ✓ Ich nenne eine flache Zahl, statt den Aufbau, die Wochenmiete und den Abbau zu trennen.
- ✓ Ich habe einen Bauunternehmer mit einer größeren Verlängerungsrechnung überrascht, als er erwartete.
- ✓ Ich habe einen Festpreis für einen Auftrag mit hartem Zugang genannt, ohne ihn zu sehen — und den Verlust getragen.
- ✓ Ich bleibe zwischen Aufträgen nicht vor guten Bauunternehmern, also verlieren sie meine Nummer.
- ✓ Mein Gerüst steht tot im Lager, weil ich langsam beim Abbauen und Umsetzen bin.
- ✓ Ich habe einen Aufbautermin verpasst und einen Bauunternehmer ohne Vorwarnung warten lassen.
- ✓ Mein Postfach stresst mich, und Wichtiges geht unter.
- ✓ Wenn ein Bauunternehmer wegen eines alten Auftrags anriefe, bräuchte ich eine Weile, um die Details zu finden.

0–2

Straffer Laden. Ein paar Feinschliffe und du bist der Feste für mehr Bauunternehmer.

3–6

Du verlierst echte Bauunternehmer in der langweiligen Hälfte — und alles ist reparierbar. Fang mit Woche 1 an.

7+

Mann, du machst die harte Arbeit und überreichst den Bauunternehmer dem, der zuerst rangegangen ist. Gute Nachricht: das ist genau das Zeug, das jetzt am leichtesten zu reparieren ist.

Der größte Hebel ist keine günstigere Rate — es ist zuerst zu antworten, zuverlässig zu sein und jeden Bauunternehmer in wiederkehrende Mieten und Empfehlungen quer durch seine Gewerke zu drehen. Dein größter Haken ist deine größte Chance. Fang dort an.

Willst du es dir einrichten lassen?

Alles in diesem Playbook kannst du selbst bauen — und solltest du, wenn du die Zeit und die Geduld hast. Viele tun es. Wenn du lieber hättest, dass es einfach erledigt ist — die KI, die dein Telefon im Moment beantwortet, in dem ein Bauunternehmer anruft, den Auftrag qualifiziert und den Aufbau bucht, eine gerade Aufbau-plus-Wochenmiete-plus-Abbau-Zahl mit den Mietbedingungen vorab entwirft, den Aufbau und die Miete stellt und die Verlängerung markiert, bevor sie beißt, die Kennzeichnungs- und Übergabe-Unterlagen führt, den Abbau koordiniert, damit dein Material draußen bleibt und Miete verdient, und den nächsten Auftrag von den Gewerken holt, die schon wissen, dass du ankommst, wenn du es sagst — alles in einem, diese Woche in deinem Gerüstbau-Betrieb am Laufen — das ist, was wir bauen. Es heißt .

- ✓ 14 Tage kostenlos testen. Jederzeit kündbar. Keine festen Verträge, kein Haken.
- ✓ Nichts Wichtiges — ein Angebot, eine Rechnung, eine Nachricht eines Bauunternehmers — geht je raus, ohne dass du es zuerst siehst.
- ✓ Es lebt in Microsoft Teams und den Werkzeugen, die du schon nutzt.

Sieh es an deinen eigenen Aufträgen laufen auf the-everything-app.com — keine Kreditkarte fürs Anschauen.

Ehrliches Wort: das repariert keinen kaputten Betrieb, und es entscheidet nicht, wie ein Gerüst gebaut wird, gibt es nicht frei und ersetzt nicht die Kolonne, die es aufbaut — das bleibt du, dein Blick auf die Baustelle und deine Fachkunde. Was es repariert, ist der Büro-Job, den du nach Feierabend gratis gemacht hast.